



اشاره: گفتگو با مدیرعامل و مدیرفروش شرکت تولیدکننده توری‌های رولینگ یا خودجمع‌شونده «آسایش توری آریا» وقتی به پایان رسید، این پرسش را به همراه داشت که چرا دو دانش‌آموخته دانشگاه‌های ایران در رشته‌های مهندسی به جای پشت میز نشینی و روی آوردن به تجارت و فعالیت‌های سوداگرانه و سودآور، سختی‌های تولید را به جان خریدند و تلاش می‌کنند تا محصولی را عرضه کنند که نه تنها به رضایت حداکثر مصرف‌کننده نهایی منجر شود بلکه مانع شکل‌گیری انحصار و افت کیفیت شوند. مهندس سید سهیل هاشمی در مقام مدیرعامل و آقای ایرج مطلق به عنوان مدیر فروش شرکت آسایش توری آریا درباره علت ورود به تولید توری‌های رولینگ گفتگو کردیم و انگیزه آنها و اهدافشان و البته دردها و دشواری‌های پیش رو و نهایت اینکه چرا شرکت‌شان به عنوان نمادی از پیشتازی و نوآوری در صنعت تولید توری‌های خودجمع‌شونده یا همان رولینگ باید شناخت. گفتگوی اختصاصی مدیران شرکت آسایش توری آریا با نشریه پنجره ایرانیان را بخوانید.

آسایش توری آریا؛ نماد پیشتازی و نوآوری

– ابتدا توضیح دهید که چرا وارد این صنعت شدید و در ابتدای راه با چه مشکلاتی مواجه بودید؟

ورود به صنعت تولید و عرضه توری‌های جمع‌شونده خودکار (رولینگ) با توجه به تحصیلات دانشگاهی و علاقه به انجام کار تولیدی صورت گرفت و زمانی که وارد این صنعت شدیم با مشکل تاخیر در زمان تحویل توری با پنجره به عنوان یکی از مشکلات این صنعت مواجه شدیم، چرا که میزان تقاضا به نسبت عرضه در ماه‌هایی از سال بسیاری بالا بود. به همین دلیل در ابتدای راه و فعالیت شاهد این بودیم که زمان تحویل توری‌های سفارش مشتریان بین ۱/۵ تا ۲ ماه طول می‌کشد که نارضایتی و دلخوری مشتری را هم در پی داشت. اما خطر اصلی تاخیر در تحویل

سفارشات نبود بلکه افت کیفیت به واسطه تلاش برخی تولیدکنندگان برای راضی نگه داشتن مشتریان از حیث کاهش زمان تحویل بود.

- شفاف تر توضیح می دهید؟

بینید! به خاطر اینکه حجم سفارش بالا و تولیدکننده هم محدود به یک یا دو شرکت شده بود، رقابت بر سر تحویل سفارشات، پذیرش مشتریان بیشتر با هدف فروش بیشتر باعث شده بود تا کیفیت محصولات

تولیدی در بازار افت کند و بازار تولید توری های رولینگ تا اندازه های به هم بریزد. اما با تلاش هایی که در یکی دو سال اخیر انجام دادیم توانستیم جایگاه شرکت آسایش توری آریا را با شعار عملی «تولیدکننده برتر توری های رولینگ با ۱۵ درصد صرفه جویی در انرژی» توانستیم بر دشواری ها و دست اندازها فایز آیییم به نحوی که در میدان رقابت هرگز کیفیت را فدا نکنیم.

- برای ارتقای کیفیت توری های تولیدی آسایش توری آریا چه اقدامات و تمهیداتی انجام داده اید و آیا تلاش می کنید کیفیت خود را ثابت نگه دارید؟

یکی از اقدامات گسترده تحقیقاتی در شرکت این بود که در فرایند تولید توری های خود جمع شونده یا رولینگ با ۸ نقطه ضعف برخورد کردیم که شامل کیفیت مواد اولیه، قالب های تولیدی، نقشه های مهندسی و ... می شد و از همان زمان به این نتیجه رسیدیم که هرگز ارتقای کیفیت را قطع نکنیم و دانش خود را به روز نگه داریم. الان ما سه توری کاملا متفاوت طراحی کردیم که دو نوع آن الان در مرحله ساخت قالب است و تست فنی آن هم انجام شده است. یک نوع آن توری ریموتی یا کنترلی است و نوع دوک هم توری قرقره ای که بدون نیاز به فنر باز و بسته می شود و بسیار ارزان و کارا هستند. به نوعی که متفاوت و خیلی خاص است. مدل سوم هم در دست طراحی مهندسی قرار دارد. اعتقاد ما این نیست که باید کیفیت را ثابت نگه داشت بلکه هدف ما ارتقای کیفیت محصولات و خدمات است و رمز موفقیت ما در به روز بودن است.

- به عنوان یکی از شرکت های پیشتاز نوآوری در زمینه تولید توری های رولینگ، فکر می کنید در حال حاضر تولیدکنندگان توری های رولینگ با چه چالش هایی مواجه هستند؟

تا تقریباً سه تا چهار سال پیش که هنوز استقبال از در و پنجره های یوبی وی سی زیاد مطرح نبود، استفاده از

توری رولینگ یک چیز کاملاً تشریفاتی بود و لزومی نداشت شما از رولینگ استفاده کنید. ولی در سه سال اخیر، با توجه به رشد جهشی که در صنعت تولید در و پنجره یوبی وی سی داشته ایم، الان میزان استقبال از این نوع پنجره از در و پنجره آلمینیوم سبقت گرفته است. به همین دلیل چون روی در و پنجره یوبی وی سی قابلیت نصب توری های سنتی وجود ندارد، استقبال از توری های رولینگ هم زیادتر شده است. البته می توان روی در و پنجره یوبی وی سی

- علت چیست؟



توری ثابت و فیکس نصب شود که مشکلات خودش را دارد. بنابراین روی در و پنجره یوبی وی سی باید توری رولینگ نصب شود. برای همین سه سال است بازار تولید توری های رولینگ به یک بازار صنعتی تبدیل شده است. بنابراین این صنعت به عنوان یک صنعت نوپا با فرصت ها و تهدیدهایی مواجه است که باید با شناخت کامل نسبت به آغاز فعالیت و ماندگار شدن گام برداشت.

- چه پارامترها و عواملی در بحث کیفیت باید لحاظ شود که بتوان توری های با کیفیت را از توری های بی کیفیت تشخیص داد؟

این بحث دارای دو فاز کاملاً متفاوت است: یکی کیفیت مد نظر تولیدکنندگان و دیگر کیفیت قابل تشخیص از سوی مصرف کنندگان. واقعیت این است که مصرف کننده نهایی در نهایت هیچ ملاک استاندارد در بازار تبلیغاتی ندارد و مردم عدلی نمی توانند به راحتی به استاندارد یک محصول دست پیدا کنند، البته مصرف کننده نهایی با دیدن و مقایسه محصولات می توانند به نتیجه اولیه در خصوص کیفیت توری های رولینگ دست پیدا کنند. اما تولیدکننده ها برای ارتقای کیفیت باید چند پارامتر را در نظر بگیرند.

- چه توصیه ای به تولیدکنندگان دارید به ویژه تولیدکنندگانی که به تازگی وارد این صنعت شده اند؟

اول اینکه اگر فکر می کنند با تولید توری ضعیف و بی کیفیت می توانند در این بازار بمانند، به طور قاطع می توان گفت این فکر اشتباهی است. مصداق این سخن من این است که ببینید در همین مجله

پنجره ایرانیان به عنوان مرجع در صنعت در و پنجره یوبی وی سی و صنایع وابسته ایران، از اول سال تا آخر سال، چند تولیدکننده توری وارد بازار می شوند و تبلیغ می کنند و پایان سال دیگر خبری از آنها نیست. بررسی های ما نشان می دهد هر سال حدود ۶ تا ۷ شرکت جدید متولد می شوند، تبلیغ می کنند و به تدریج حذف می شوند.

اول اینکه بدون شناخت وارد این صنعت شده اند و بیشتر جذابیت ها و سودآوری را در نظر گرفته اند بدون اینکه با چالش ها و دردسرهای آن آشنا شده باشند. دوم اینکه مبنای رقابت را بر کیفیت پایین و فروش بیشتر گذاشته اند و نتیجه هم در نهایت ترک بازار خواهد بود.

بنابراین تولیدکننده باید بدانند با جنس بی کیفیت و محصول قدیمی که از لحاظ مهندسی استاندارد نیست، نمی توانند در بازار رقابتی باقی بمانند. متأسفانه برخی تولیدکنندگان بجای اینکه روی تولید و کیفیت محصول کار کنند، تمام تلاش خود را برای تخریب شرکت های دیگر محدود کردند. پیشنهاد می کنیم تمام شرکت ها دانش خود را به روز نگه دارند و تلاش کنند محصولات جدید متناسب با نیاز و سلیقه روز بازار عرضه کنند. البته به روز بودن فقط به نوع محصول نیست، بلکه باید خط تولید، دستگاه ها را تجهیز کرد و کارگرها را نسبت به کاری که می کنند، آموزش داد و مهارت های آنها را افزایش داد.

- در حال حاضر شما چه خدماتی برای تولیدکنندگان توری های رولینگ در نظر گرفته اید و اساساً چرا به جای اینکه انحصار را در بازار حفظ کنید در صدد ایجاد رقابت هستید؟

سوال خوبی را مطرح کردید. ببینید، با توجه به اینکه تولیدکنندگان توری رولینگ خیلی کم هستند و شاید در سطح کشور ۱۰ تولیدکننده هم نداشته باشیم و از سوی دیگر تقاضا خیلی بالاست ما علاوه بر تولید توری های رولینگ اقدام به راه اندازی خط تولید، آموزش، فروش یراق آلات و خدمات پس از فروش کرده ایم. طبق آخرین آمارهای شرکت آسایش توری آریا از وضعیت تولید در و پنجره یوبی وی سی، بیش از ۸ هزار شرکت به عنوان تولیدکننده در و پنجره یوبی وی سی در کشور ثبت شده، در حالی که تعداد تولیدکنندگان واقعی و ماندگار توری رولینگ به ۱۰ عدد هم نمی رسد، یعنی به ازای هر ۸۰۰ شرکت یا تولیدکننده در و پنجره یوبی وی سی یک تولیدکننده توری رولینگ استاندارد

در ایران داریم. در حالیکه عرضه و تقاضای توری در ایران فصلی است، یعنی اوج تقاضا از اسفند ماه تا مهر و آبان سال بعد شکل می‌گیرد و از آبان تا اواخر بهمن ماه تقاضا افت می‌کند. پس درو پنجره‌سازان در فصل پاییز و زمستان سفارش خود را می‌گیرند، ولی در فصل بهار و تابستان سفارش توری می‌دهند که حجم سفارش به میزان افزایش می‌یابد که تولیدکنندگان جوابگو نیستند و سفارش‌ها با تاخیر یک ۱/۵ تا دو ماه به دست مشتری می‌رسد. این مساله باعث می‌شود، مشتری ناراضی شود و در نهایت این ذهنیت ایجاد می‌شود که برخی تولیدکنندگان در و پنجره، تولیدکنندگان را مقصر خرابی بازار معرفی کنند. به همین دلیل بود که ما از یک سال پیش در مواجهه با این مشکلات، به عنوان راه‌حل به فکر توسعه خطوط تولید در سراسر کشور افتادیم و به این نتیجه رسیدیم راه‌حل تولید انبوه نیست و به جای آنکه به تولید بیشتر و انبوه و حفظ انحصار روی آوریم، در صدد گسترش خطوط تولید و افزایش تعداد تولیدکنندگان برآمدیم و با فرهنگ‌سازی و آموزش به رشد و بالندگی این صنعت نوپا کمک کنیم. در حال حاضر این کار را با جدیت انجام می‌دهیم و خدمات فنی و پشتیبانی فروش را راه‌اندازی کرده‌ایم و حتی تامین مواد اولیه



و یراق‌آلات را انجام می‌دهیم و در حال حاضر در ۱۸ شهر ایران خط تولید در دست راه‌اندازی داریم، آموزش هم می‌دهیم و با ارسال یراق‌آلات و محصولات به صورت پیش‌تولید، بسیاری از فرایندهای تولید توری‌های رولینگ را ساده کرده‌ایم به نحوی که تولیدکننده در نهایت فقط کار برش و مونتاژ را انجام می‌دهد و تقریباً در طول نصف روز می‌تواند ۵۰ دهنه توری تولید کنند.

– مهمترین چالش تولیدکنندگان محدود توری‌های رولینگ در ایران را چه می‌دانید و برای رفع آن چه پیشنهادی دارید؟

مشکلی که الان با آن مواجه هستیم، مساله واردات است و اثرات ناشی از دشواری در تامین ارز برای تامین مواد اولیه که بازخورد مشکلات اقتصادی و سیاسی است. به نظر نفع ما در این است که وابستگی به مواد اولیه را کم کنیم و به تولید داخلی خود تکیه کنیم، اما مشکل این است که یک دست صدا ندارد و

ما باید به عنوان یک صنف خودمان را معرفی کنیم. واقعیت این است که ما زیر شاخه صنعت آلومینیوم نیستیم، آلومینیوم قسمتی از محصولات است که ما استفاده می‌کنیم و صنعت آن یک صنعت مجزا است. در یک توری رولینگ بیش از ۲۰ قطعه استفاده می‌شود که از این ۲۰ قطعه ۵ قطعه آن آلومینیوم است.

– فعالان صنف تولید توری‌های رولینگ چه نیازی به تشکیل یک انجمن و اتحادیه صنفی دارند؟

حرف ما مصداق این ضرب‌المثل است که می‌گوید «گلّه بی ساروان است» و هر کسی خودش را متولی می‌داند. صنعت توری رولینگ نه زیرمجموعه صنعت تولید در و پنجره آلومینیومی قرار می‌گیرد نه یوپی‌وی‌سی. فکر می‌کنم با تشکیل یک نهاد صنفی می‌توان استانداردها را ارتقا داد، استفاده از دانش روز را نهادینه کرد و مانع از تولید بی‌کیفیت شد و نباید اجازه داد شرکت‌ها و تولیدکنندگان واقعی تاوان خطاها و اشتباهات دیگرانی را بدهند که مدت کوتاهی وارد این صنعت می‌شوند و با کیفیت پایین اقدام به رقابت ناسالم می‌کنند و وجهه فعالان این صنعت را مخدوش می‌سازند. از این منظر با تشکیل یک نهاد صنفی یا انجمن می‌توان مانع ورود بی‌ضابطه و بدون نظارت به این صنعت و بر هم زدن رقابت شد و حتی می‌توان جلوی قیمت شکنی با کاهش کیفیت تولیدات را گرفت. از سوی دیگر در یک حرکت صنفی امکان برخورد با انحصار گرایی در بازار فراهم تر خواهد شد

– چه خدمات برای مشتریان شرکت آسایش توری‌آریا در نظر گرفته اید و کیفیت یراق‌آلات و تولیدات شما چگونه است؟

بحث کیفیت یراق‌آلات با توری تولیدی از همدیگر متفاوت است، ما چون یراق را یک جا خریداری می‌کنیم سعی می‌کنیم بهترین یراق‌آلات را تهیه کنیم تا هم در تولید توری با کیفیت مشکلی نداشته باشیم و هم به شرکت‌ها و تولیدکنندگان طرف قرارداد یراق‌آلات با کیفیت ارائه کنیم، اما در زمینه کیفیت توری‌های تولید مشتریان می‌توانند مستقیم مراجعه کنند و کیفیت را از نزدیک ببینند چرا که اعتقاد ما این است که با کیفیت برتر می‌توان در بازار ماند و موفق بود. اما درباره خدمات فنی و پس از فروش باید بگویم که همراه با راه‌اندازی خط تولید، آموزش را ارائه می‌کنیم به صورت صریح و شفاف باید بگویم از آنجا که میزان تولید به شرایط، کیفیت و جغرافیا و مترائ واحد تولیدی بستگی دارد، قبل از راه‌اندازی خطوط تولید توری‌های رولینگ مشاوره‌های مهندسی را ارائه و نیازها اولیه را برای تولیدکننده مشخص می‌کنیم و حتی پس از راه‌اندازی خط تولید در محل حاضر می‌شویم و با آموزش در محل از تولیدکنندگان

تا سقف تولید ۱۰۰ توری خدمات خود را ارائه می‌کنیم تا دیگر جای هیچ نگرانی وجود نداشته باشد در محل خودشان آموزش می‌دهیم و ساپورت داریم تا ۱۰۰ دهنه توری را تولید می‌کنیم و تحویل می‌دهیم. و نیاز آنها را برآورده می‌کنیم.

– بحث فروش و زمان تحویل تولیدات شما به چگونه است؟



اصول کار ما به این صورت است مشتری از طریق تبلیغات به ما مراجعه می‌کند و ممکن است هنوز آشنایی کامل با توری رولینگ نداشته باشد. بدیهی است که مسوولیت پذیری ما ایجاب می‌کند که کارشناسان بخش فروش اطلاعات کاملی در اختیار مشتریان قرار دهند و کل فرایند کار را برای آنها توضیح می‌دهند و پس از توافق و انجام اندازه‌گیری، پیش‌فاکتور به آنها تحویل داده می‌شود و نمونه کار را به آنها تحویل می‌دهیم و از زمان واریز مبلغ علی‌الحساب دریافتی به مدت ۱۰ الی ۱۵ روز کاری ما توری را با نصب تحویل می‌دهیم. البته بیشترین کار تولیدی ما مربوط به مصرف کنندگان تهران نشین است و در مازندران، سنجند و مشهد هم فروش خوبی داریم و حتی با شرکت در نمایشگاه صنعت ساختمان، برخی شرکت‌های بزرگ درو پنجره یوپی‌وی‌سی از ما خواستند برای آنها خط تولید راه‌اندازی کنیم، چون ما در ۱۰ الی ۱۵ روز زمان کار را تحویل می‌دهیم.

– و سخن آخر

اول اینکه همواره تلاش می‌کنیم تا قیمت‌ها را به بهانه‌های مختلف و با هدف کسب سود بیشتر تغییر ندهیم و دوم اینکه ما همیشه رضایت مصرف‌کننده نهایی را شرط موفقیت خودمان می‌دانیم. و در پایان تولیدکنندگان محترم توری رولینگ در ایران را دعوت به تشکیل صنف واحد و مستقل و یکپارچه می‌نماییم.